



Livros em Revista



Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)

O Refém Emocional: Resgate sua vida afetiva
Leslie Cameron-Brand e Michael Lebeau – Summus – Duas personalidades marcantes nas raízes da PNL – Programação Neurolinguística – reuniram suas expertises para tratar de um tema antigo, todavia com destaque nos quadros síndromicos mundiais: Emoção! Quem nunca sentiu-se repentinamente triste? Quem jamais sentiu-se só em meio à multidão efusiva? Em suma sabemos e sentimos o quanto nossas emoções nos norteiam. A obra visa introduzir na mente do leitor(a) mecanismos defensivos sobre esses e outros sintomas que poderão obliterar e até mesmo danificar uma vida. Obra sensível apoiada em pilares profundos.

Desconstruindo o Atraso Brasileiro
Emanuel Pinheiro Neto – Matrix – O autor conhecido pela alcunha de Emanuelzinho é ativo deputado federal mato-grossense. Nesta obra expõe suas ideias do porquê a nação brasileira não atinge o grau exitoso tão buscado, merecido e possível. O parlamentar argumenta sem viés político, de maneira bem objetiva e oferece dados concretos de passado, presente e futuro. Vale a reflexão.

Genes Sustentadores: As competências que recuperam e transformam empresas para o enfrentamento de crises empresariais
Rodrigo Tetti Garcia – Actual – O mestre em administração e recuperação de empresas em crise, traz a mundo suas experiências bem como expectativas. Segundo suas informações, pouco mais de duas mil empresas encerram suas atividades, todos os dias no Brasil. Para acabar com esse verdadeiro martírio compôs uma “ferramenta” econômico-administrativa, muito factível e pelo visto bastante eficaz. Ao sucesso!

O Segredo dos Anos
Thais Araújo Op de Carvalho – Lya Alves (Ilustr) – Artêrinha – Uma conversa reveladora entre uma avó e sua neta com um motivo interessante e para muitos, assustador: envelhecimento. Com muita experiência e sabedoria a avó responde as perguntas atinentes, sem escamoteios. Menina encontra uma foto de família e não reconhece a moça da foto. A moça é sua avó. Perplexa com a diferença inicia um verdadeiro questionário sobre como é envelhecer. Com ilustrações de fino trato. Em tempos midiáticos, uma bela, tranquila e verdadeira aula sobre fases da vida.

www.bcctelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!

Com apresentação de Ralph Peter.

Automação via WhatsApp possibilita redução de até 65% dos custos de cobrança em telecom

LOViZ, Empresa paraense, revoluciona pagamentos digitais e automatiza cobranças no setor de telecom ao integrar mensageria, negociação e Pix em uma única jornada

Um levantamento feito pela LOViZ, empresa paraense de tecnologia e telecomunicações especializada em soluções digitais que vão de internet banda larga a home security, indica que o custo médio de um atendimento humano pode variar entre R\$4 e R\$12 por interação, enquanto interações automatizadas custam em média entre R\$0,10 e R\$1. Nesse cenário, o mercado já aponta uma redução de até 65% nos custos operacionais de atendimento financeiro com a adoção de pagamentos digitais integrados ao WhatsApp, um movimento que começa a ganhar escala no Brasil.

A empresa utiliza pagamentos via WhatsApp em larga escala para automatizar cobranças e reduzir a inadimplência de operações que lidam com milhões de faturas recorrentes todos os meses. A proposta é simples: permitir que o cliente receba a cobrança, esclareça dúvidas e conclua o pagamento dentro da própria conversa no aplicativo, eliminando etapas tradicionais como busca de segunda via, acesso a portais externos ou ligações para centrais de atendimento.

“Quando a cobrança chega no mesmo ambiente em que o cliente já conversa diariamente, a fricção diminui muito. Em vez de um processo financeiro isolado, o pagamento passa a fazer parte de uma jornada conversacional que orienta o usuário e facilita a quitação da pendência”, explica Pedro Reinaldo, CEO da LOViZ.

WhatsApp como canal financeiro
 A estratégia acompanha uma mudança clara no comportamento digital do consumidor brasileiro. Dados de mercado indicam



que cerca de 97% dos brasileiros acessam o WhatsApp diariamente, enquanto 82% já utilizam o aplicativo para se comunicar com empresas. A maturidade do canal também se reflete no comércio digital: 60% dos usuários já realizaram compras ou transações pelo aplicativo.

Ao mesmo tempo, o avanço dos pagamentos instantâneos no país criou o ambiente ideal para a integração entre mensageria e transações financeiras. O Pix, por exemplo, já conta com mais de 170 milhões de usuários no Brasil e registrou mais de 7 bilhões de transações apenas em janeiro de 2026, segundo dados do Banco Central. Na visão da empresa, essa combinação entre um canal de comunicação altamente utilizado e um sistema de pagamento instantâneo cria uma base sólida para a digitalização da cobrança.

“Não basta emitir milhões de faturas. É preciso garantir que a cobrança seja vista, entendida e paga com o menor esforço possível. Quando comunicação e pagamento acontecem no mesmo fluxo, a taxa de conversão tende a aumentar”, afirma o executivo. A cobrança é uma das operações mais sensíveis no setor de telecomunicações. Empresas de internet e telefonia trabalham com bases massivas de clientes,

pagamentos mensais recorrentes e tickets relativamente baixos, o que exige eficiência operacional para manter a saúde financeira da operação.

O problema, segundo especialistas, não está apenas na emissão da fatura, mas na jornada de recuperação de receita: garantir que o cliente receba a comunicação, compreenda a pendência e consiga pagar rapidamente antes que o atraso evolua para suspensão do serviço ou cancelamento. “Quando os canais de comunicação são fragmentados e a cobrança é padronizada para todos os clientes, a eficiência cai e o desgaste aumenta. A lógica precisa ser contextual, considerando histórico de pagamento, perfil do assinante e canal preferido de contato”, explica.

Outro diferencial está na automação das chamadas “réguas de cobrança”, processos que definem quando, como e com qual abordagem o cliente será lembrado da pendência financeira. Com o uso de dados e automação, as mensagens podem ser personalizadas conforme o perfil do usuário, oferecendo desde a segunda via da fatura até opções de renegociação ou suporte técnico. “Cobrança eficiente não é insistência, é relevância no momento certo.

Quando a comunicação considera o comportamento do cliente, a chance de resposta aumenta e o atrito diminui”, afirma o Pedro.

Além de melhorar a experiência do usuário, a automação também impacta diretamente a eficiência operacional das operadoras. Processos repetitivos, como envio de segunda via, confirmação de pagamento ou orientação sobre vencimentos, passam a ser resolvidos automaticamente, reduzindo drasticamente o custo por interação e liberando equipes humanas para situações mais complexas.

“Hoje o diferencial competitivo não está apenas na velocidade da internet, mas na facilidade de relacionamento com a empresa.

Atendimento ágil, comunicação transparente e processos descomplicados fazem toda a diferença na percepção do usuário”, diz o executivo. Para os próximos anos, a tendência é que aplicativos de mensagens evoluam de canais de atendimento para verdadeiras interfaces transacionais, concentrando comunicação, autenticação, negociação e pagamento em um único ambiente digital.

No setor de telecom, essa transformação deve impactar principalmente processos de cobrança recorrente, renegociação de dívidas, reativação de serviços e upgrades de planos. “A mensageria está se tornando a nova interface de relacionamento entre empresas e clientes. Quem conseguir integrar tecnologia, pagamento e experiência dentro desse ambiente terá uma vantagem competitiva muito relevante”, finaliza Pedro Reinaldo, CEO da LOViZ. Fonte e outras informações: (https://loviz.com.vc/).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS
15º Subdistrito - Bom Retiro
Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faça saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **DIOGO HIDEO ODAN**, nascido em Suzano, SP, no dia 22/01/1982, profissão especialista em T.I., estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Yoshiaki Odan e de Ritsuko Ueda Odan. A pretendente: **CAROLINA MARQUES OLIBONI**, nascida nesta Capital, Tatuapé, SP, no dia 04/03/1979, profissão nutricionista, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Murilo Antonio Oliboni e de Elizabeth Pires Marques Oliboni.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
 Jornal Empresas & Negócios

Empresas perdem receita com falhas em e-mails

Relatório da Sinch Mailgun mostra que até 18% das mensagens não chegam à caixa de entrada e comprometem o desempenho das campanhas.

Apesar de consolidado como um dos principais canais de comunicação digital, o e-mail ainda é subutilizado por empresas que enfrentam dificuldades operacionais para extrair seu potencial. É o que revela o novo Email Impact Report 2026, da Sinch Mailgun, unidade da Sinch, que analisou mais de 400 bilhões de envios realizados em 2025 e ouviu mais de 1.200 profissionais em diferentes países.

Segundo o levantamento, cerca de 18% dos e-mails enviados não chegam à caixa de entrada dos destinatários. Na prática, isso significa que uma parcela relevante das campanhas deixa de gerar resultado não por falta de investimento, mas por falhas na execução.

Para Mario Marchetti, CEO Latam da Sinch, o desafio está menos no canal e mais na forma como ele é operado. “Canais existem em abundância. O que diferencia resultado de

frustração é a capacidade de executar bem, com consistência. Quando o e-mail não chega, a oportunidade já foi perdida”, afirma.

O estudo aponta ainda que, embora 78% das empresas considerem o e-mail crítico para o sucesso do negócio, menos da metade consegue mensurar com precisão o retorno sobre investimento. O dado expõe um desalinhamento entre a importância atribuída ao canal e a capacidade de gestão sobre ele.

“O e-mail segue entre os canais com melhor retorno no marketing digital. Ainda assim, muitas empresas operam sem visibilidade clara de desempenho e sem ajustes contínuos. É nesse ponto que o valor se perde”, diz Marchetti.

Outro ponto destacado no relatório é o uso ainda limitado de recursos avançados na gestão das campanhas. Embora já presentes em parte das operações, essas ferramentas seguem concentradas em tarefas mais simples, enquanto aplicações voltadas à segmentação, personalização e melhoria de entrega ainda são pouco exploradas.

Os dados mostram que empresas que adotam uma abordagem mais estruturada conseguem melhores resultados, mas parte relevante do mercado ainda não percebe ganhos consistentes.

- Entre os principais achados do estudo:
- 60% das empresas que mensuram ROI de e-mail reportam retorno acima de US\$ 10 para cada US\$ 1 investido
 - Mais de 10% atingem níveis de até 40:1
 - 49% registraram melhora de performance ano a ano
 - 79% pretendem manter ou ampliar investimentos no canal

Para Marchetti, o e-mail não perdeu relevância, mas passou a exigir maior maturidade operacional. “O canal não ficou menos importante, porém mais exigente. Empresas que tratam o e-mail apenas como disparo em massa tendem a perder espaço. Já aquelas que estruturam melhor suas operações conseguem capturar valor de forma consistente”, conclui. Fonte e mais informações: (https://buzz.sinch.com/pt-br/sms-api-sinch).



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/1A3F-CFBB-2B89-5C27> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 1A3F-CFBB-2B89-5C27



Hash do Documento

E1A7B2FEB825E1EFAFDCAEEC40D8863BD3180D173C39164A0A2ACA25750388C8

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 17/04/2026 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 17/04/2026 19:46 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.

IP: 172.16.4.10

AC: AC Certisign RFB G5

